



2012 YILI I. DÖNEM K SEL GEL M SEM NER PROGRAMLARI		
TAR H	SEM NER KONUSU	E T MC
06 EK M 2012	NSAN KAYNAKLARINDA PERFORMANS DE ERLEND RME	Doç. Dr. Demet VARO LU
13 EK M 2012	STRES VE POZ T F YA AM	PSK. S NEM ÇELENK
20 EK M 2012	TAKIM ÇALI MASI	PROF. DR. AL ALICI
03 KASIM 2012	YER NDE YÜKSEK MOT VASYON OLU TURMA	DOÇ. DR. KAZIM DEVEL O LU
10 KASIM 2012	MARKALA MA	Doç. Dr. Berna TARI KASNAKO LU
17 KASIM 2012	EMPAT KURMA LET M	SAL H KESK N
17 KASIM 2012	MA AZA YÖNET M	DOÇ.DR. KEMAL KANTARCI
24 KASIM 2012	KOB 'LERDE REKABET STRATEJ LER , MÜ TER L K LER YÖNET M (CRM) VE YEN L KÇ YAKLA IMLAR	Yrd. Doç. Dr. Berna TARI KASNAKO LU
01 ARALIK 2012	D KS YON	PINAR GORDIE
08 ARALIK 2012	PAZARLAMA VE SATI YÖNET M	DOÇ. DR. MEHMET EM N NAL
15 ARALIK 2012	ETK L LET M VE YÖNET C L E G DEN YOL	YRD. DOÇ. DR. ENG N ÜNGÜREN
15 ARALIK 2012	GÜNÜMÜZÜN PROBLEM MOBB NG	UZM. PSK. AH N Ç FTÇ
22 ARALIK 2012	DE M VE YEN L K YÖNET M	DOÇ. DR. KEMAL KANTARCI

2012 YILI II. DÖNEM K SEL GEL M SEM NER PROGRAMLARI BELDELER		
TAR H	PROGRAM	YER
1 KASIM 2012 SAAT: 14.00-17.00	ETK L LET M YÖNTEMLER	MAHMUTLAR BELED YES
24 KASIM 2012 SAAT: 14.00-17.00	ETK L LET M BECER LER VE KNA YÖNTEMLER	TÜRKLER BELED YES
8 ARALIK 2012 SAAT: 14.00-17.00	OTEL LETMELER YÖNET M	KONAKLI BELED YES
20 ARALIK 2012 SAAT: 14.00-17.00	ZAMAN YÖNET M	MAHMUTLAR BELED YES



NSAN KAYNAKLARINDA PERFORMANS DE ERLEND RME

E T MC	Doç. Dr. Demet VARO LU
ÇER K	<ul style="list-style-type: none">Günümüzdeki anlayı : "Performans de erlendirme" kavramından "performans yönetimi" kavramına geçiPerformans de erlendirmenin di er KY faaliyetlerine katkıları (Stratejik KY anlayı ının beslenmesi)Performans de erlendirme sistemi geli tirirken dikkat edilecek faktörlerPerformans de erlendirme sonuçlarını " Analizi"nde kullanma pratikli iPerformans de erlendirme süreciPerformans de erlendirme boyutları/kriterleriPerformans standartlarını belirlemePerformans de erlendirme yöntemleriPerformans de erlendirmeye uzun vadeli bakıDe erlendiricilerin içine dü ebildikleri tuzaklar ve önlemler360 derece de erlendirme sistemiYetkinlik modeliPerformans de erlendirme sonuçlarının geribildirimiPerformans iyile tirme
TAR H	6 EK M 2012 / CUMARTES
SAAT	10:00-17:00
YER	ALTSO KONFERANS SALONU

STRES VE POZ T F YA AM

E T MC	PSK. S NEM ÇELENK /TACETT N KURU
ÇER K	<ul style="list-style-type: none">Stres Kavramının Tanımı, Stresle Yakından İli kili KavramlarStres sırasında organizmada meydana gelen de i ikliklerStresin Belirtileri, Strese Yol Açan FaktörlerStresle Ba a Çıkma Stratejileri, Pozitif ya am
TAR H	13 EK M 2012 CUMARTES
SAAT	10:00-17:00
YER	ALTSO KONFERANS SALONU

TAKIM ÇALI MASI

E T MC	PROF. DR. AL ALICI
ÇER K	<ul style="list-style-type: none">Takım çalı malarından yararlanma nedenleriGrup çalı ması ve takım çalı masının kar ıla tırılmasıTakımlarda sorun çözüme (Etkili Takım Çalı ması Modeli)Takım süreçleriTakım olu turma ve geli tirmeTakım çalı masının yararları ve zararlarıTakım ba arısızlıklarının nedenleriTakım çalı masının önündeki engellerBa arılı ve ba arısız takımların özellikleriTakım dili<ul style="list-style-type: none">Özde le meYetki Farklılı ına Ba vurmaÇatı ma YönetimiKar ılıklı Ba ımlılıkSosyal MesafeMüzakere SüreciEtkili Takım Yaratmak
TAR H	20 EK M 2012 / CUMARTES
SAAT	10:00-17:00
YER	ALTSO KONFERANS SALONU



YER NDE YÜKSEK MOT VASYON OLU TURMA	
E T MC	DOÇ. DR. KAZIM DEVEL O LU
ÇER K	<ul style="list-style-type: none">• Maddi motivasyon araçları• Maddi olmayan motivasyon araçları• Personel güçlendirme• Kararlara katılma• Takdir• Örgütsel vatandaşlık• Örgütsel Güven• Kariyer geli tirme
TAR H	3 KASIM 2012 CUMARTES
SAAT	10:00-17:00
YER	ALTSO KONFERANS SALONU

MARKALA MA	
E T MC	Doç. Dr. Berna TARI KASNAKO LU / TOBB ETÜ SEM
ÇER K	<ul style="list-style-type: none">• Temel pazarlama stratejileri• Bölümlendirme, hedef kitle• Konumlandırma• Algı haritaları• Marka kavramı• Ki i, yer, ürün/hizmet, fikir markaları• "Lovemark"• Lüks markacılık• Nöro-pazarlama
TAR H	10 KASIM 2012 CUMARTES
SAAT	10:00-17:00
YER	ALTSO KONFERANS SALONU

EMPAT KURMA LET M	
E T MC	SAL H KESK N
ÇER K	leti im Nedir? Empati nasıl kurulur? Empatik ileti im Temel ileti im bilgi ve becerileri Ki iler arası ihtiyaç duyulacak bilgi ve becerileri kazanmak. Mesajların kayna ı; ç dünyalarımızı fark etmek Temel ileti im gerçeklerini irdelemek leti imde engellerimizin farkına varmak Anlamak için dinlemenin ve empatik kurmanın önemini fark etmek Ki ilik analizi leti im Becerileri, Sözsüz leti im, leti imde Ne, Ne Kadar Önemlidir, Beden Dili leti im Tarzları, TESTLER, leti im Analizi, Daha yi Bir leti im Kurmak çin; Etkin leti im ve Dinleme Etkin Dinleyicinin Özellikleri, Yanlı dinleme türleri, Ki ilik renginin belirlenmesi, Aktif dinlemenin 6 adımı, Soru Sormak nedir?, Ele tiriye niçin tahammül demiyoruz?, Ele tiri nasıl yapılır? Yüksek Moral ve Motivasyonun Önemi, Duygusal zekâ ve hayat ba arısı için önemi Kendini tanıma, insanı tanıma, Pozitif nсан Olmak ve Özgüven Olumlu ilgi, olumsuz ilgi ve ilgisizlik Transaksiyonel analiz: Paralel, çapraz ve gizli ileti imler, Etkili insan olmak ve kendini ifade etmek, Kendini kabul ettirme davranı ları Diksiyon, fonetik ve diyaframı kullanma, Genel de erlendirme
TAR H	17 KASIM 2012 CUMARTES
SAAT	10:00-17:00
YER	ALTSO KONFERANS SALONU



MA AZA YÖNET M	
E T MC	DOÇ.DR. KEMAL KANTARCI
ÇER K	<ul style="list-style-type: none">• Ma azacılık Yönetimi• Ma aza Organizasyonu• Yönetim Süreçleri• Ma aza ç i Yerle im ve Kategorizasyon• Planlama ve Ürün- Stok Yönetimi• Perakendecilik ve Operasyon Yönetimi• Ma aza Atmosferi, Uyarılar• nsan Kaynakları Yönetimi• Ma aza Güvenli i ve Huzuru• Finans Yönetimi• Ma azalarda Sistem Kurma Geli tirme• Pazarlama ve Satı Yönetimi• Ma aza iç i Ürün Dizaynı ve Vitrin Düzeni Nasıl Olmalı?• Markanız ve Ma azanız
TAR H	17 KASIM 2012 CUMARTES
SAAT	15:00-19:00
YER	ALTSO KONFERANS SALONU

KOB 'LERDE REKABET STRATEJİLERİ, MÜ TERİ Lİ KİLERİ YÖNETİMİ (CRM) VE YENİLİKÇİ YAKLA IMLAR	
E T MC	Yrd. Doç. Dr. Berna TARI KASNAKO LU
ÇER K	<ul style="list-style-type: none">• Rekabet Stratejileri• Pazarlama karmaşı• Jenerik pazarlama stratejileri• Spesifik pazarlama stratejileri• Rakip ve irket analizi yöntemleri• CRM• Mü teri-merkezli yakla ımlar• Mü teri ili kileri yönetimi• CRM programları• CRM analizleri• Yenilikçi Yakla ımlar• Pazarlamanın geli imi ve bugünkü hali: Sosyal pazarlama• Nöro-pazarlama• Tüketici davranı ı çalı maları• Pazarlamanın ele tirileri
TAR H	24 KASIM 2012 / CUMARTES
SAAT	10:00-17:00
YER	ALTSO KONFERANS SALONU



D K S YON	
E T MC	PINAR GORDIE
ÇER K	Diksiyon nedir?E itimden beklentileri,E itimin i ve sosyal hayata olumlu katkıları,Katılımcının beklentisi ,Katılımcılar üzerinde dil ve diksiyon kusurları üzerine tespit egzersizleri, Diksiyon'un Temel Özellikleri,Fonetik,Söyleyi ,Bo umlama,Vurgu,Durak, Ulama... "Bilgilerinin kısa da olsa katılımcılara sunulması. Konu ma ve yazı dili farkları Türkçe yazıldı ı gibi okunmayan bir dildir",Örneklerle açıklamalar; de il-diil,Diyafram Kullanımı,Soluma ve nefes almanın ö renimi, Do ru nefes alma diyafram kullanımı,Teknikler alı tırmalar,Solu u diyaframda tutma ve kontrol edebilme yetene i ,Tasarıflı diyafram kullanımı,Artikülasyon,Artikülasyon bozuklukları, Dil di ve dudakların konu madaki önemli rolü, Dudak tembelli i,Problemlerin çözümüne yönelik alı tırmalar ve okuma parçaları üzerinde çalı malar,Alfabe üzerinde artikülasyon çalı maları Sesi Tanımak,Ses rengi aralı ı,Ses kusurları,Kusurların giderilmesine yönelik okuma parçalarıyla alı tırmalar, Sese tını kazandırma,Söyleme hızı Diksiyon Hatalarının Düzeltilmesi Yanlı kullanılan kelimelerin ö renilmesi ,Yazı dili ve okuma dilindeki farklılıkların ö renilmesi,Yabancı dillerden alınan sözcüklerin okunu ları, Harflerin okunu özellikleri,Sözcüklerin do ru ekilde çıkarılması, "bu bölümler daha çok okuma parçaları üzerinde birebir çalı ılacaktır" Vurgu, Durak ,Vurgu' nun söze anlam ve duygu katması,Vurgu çe itleri,Peki tirme vurgusu, iddet vurgusu, Tamlama vurgusu,Uyum vurgusu ,Grup vurgusu, Tümce vurgusu, sim ve yer adlarında vurgunun yeri, Konu mada duraklar ,Okuma parçalarıyla alı tırmalar,Söyleme ve Konu ma Kusurları ,Tutukluk,Heyecan, Kekemelik,Harf de i tirme,Duraksayarak konu ma Yanlı ton vurgu ve ifade kullanımları,Tutuklu u giderme e yönelik okuma parçalarının çalı lması ve hataların tespitiyle tekrar uygulamaları,Topluluk Önünde Konu ma,Etkili konu mayı sa layan etmenler, nanma inandırma, Konu mamızı olumsuz etkileyen faktörler,Dinleyici kitlesinin analizi, Konu ma metninin özellikleri,Cesaret güven kazanımı ,Heyecanı pozitif e çevirme, Konu ma provası, Konu ma öncesi gerginlik ,Konu ma öncesi yüz kaslarının ve konu ma uzuvlarının ısıtılması Beden Dili,Poz-Postü, A ırba lılık ve so ukkanlılık,Güven vermek, Do all ın sırları ,Dinleyicinin tepkisini ölçme,Konu manın hızı tarzı,Göz konta ı ,Mimik kullanımı, Beden kullanımı ve ipuçları ,Mizah ,Söze ba lama,Sözü noktalama,Canlılık,Akıcılık, Açıklık ,Enerji Hız, Ses hacmi,Ton ve vurgular, Soru ve cevaplar,Hazır cevap verebilme,Cevaptan kaçınma teknikleri,Konu de i tirme memnun olunmayan soru kar ısında duygu ve beden kontrolü, El ve kollardaki rahatsızlık için konu macıya ipuçları, teknikler.
TAR H	1 ARALIK 2012 CUMARTES
SAAT	10:00-17:00
YER	ALTSO KONFERANS SALONU

PAZARLAMA VE SATI YÖNET M	
E T MC	DOÇ. DR. MEHMET EM N NAL AKDEN Z ÜNV.
ÇER K	<ul style="list-style-type: none">• Pazarlama ve Satı Teknikleri• Mü teri li kileri Yönetimi• Satı Süreci• Ki isel Satı ta Beden Dili• Satı ta tirazlar• Satı Kapatma Teknikleri• Satı Yönetim Süreci
TAR H	8 ARALIK 2012
SAAT	10:00-17:00
YER	ALTSO KONFERANS SALONU



ETKİLEMLERLE K VE YÖNETİCİLERE GİDEN YOL	
E T MC	YRD. DOÇ. DR. ENGİN ÜNGÖREN / AKDENİZ ÜNV.
ÇER K	<ul style="list-style-type: none">• Kim Lider, Kim Yönetici?• Yönetimsel Beceriler• Nasıl Başarısız Yönetici Olunur?<ul style="list-style-type: none">◦ Olumsuz Lider/Yönetici Davranışları, Nedenleri ve İletme Üzerindeki Etkileri• Nasıl Başarılı Yönetici Olunur?<ul style="list-style-type: none">◦ Olumlu Lider/Yönetici Davranışları, Nedenleri ve İletme Üzerindeki Etkileri• Liderlik Stilleri• Yöneticilik Özellikleri• İletim Yeteneği ve Liderlik/Yöneticilik• Üstün Yönetimsel Beceri: Algıları Yönetmek• Germinin ve Geleceğin Yöneticisi ve Liderleri
TAR H	15 ARALIK 2012 CUMARTES
SAAT	10:00-17:00
YER	ALTSO KONFERANS SALONU

GÜNÜMÜZ PROBLEM MOBİNG	
E T MC	UZM. PSK. AHNÇ FTÇ
ÇER K	<ul style="list-style-type: none">• Mobbingin Tanımı, Mobbingin Nedenleri, Mobbing Sürecinin Gelişme Evreleri• İşyerinde Psikolojik Tacizin Nedenleri, Madur ve Mobbingcinin Örgütsel Pozisyonları• Mobbingin Doğurabileceği Psikolojik Tahribat, İletme Stratejisi Olarak Mobbing• HUKUKSAL ACIDAN MOBİNG• İşyerinde Psikolojik Tacizin Genel Hukuksal Analizi, İşyerinde Psikolojik Taciz Ve Verenin Gözetme Borcu, İşyerinde Psikolojik Tacize Karşı Açılacak Davalar• İşyerinde Psikolojik Taciz Ve İş Sözleşmesinin Feshi• Başka Ülkelerden Bilgiler Ve Veriler• MOBİNGİN YAN ETKİLERİ• Çifte Mobbing, Mobbingin Madur, İletme Ve Toplum Üzerindeki Etkileri• Örnek Olay Ve Analizleri,• ALINABİLİR ÖNLEMLER• Çalışanların Bilinçlendirilmesi, Yöneticilerin Bilinçlendirilmesi• Örgütsel Ve Bireysel Mücadele
TAR H	15 ARALIK 2012 CUMARTES
SAAT	15:00-19:00
YER	ALTSO KONFERANS SALONU

DEĞİŞİM (NOVASYON) VE YENİLİK YÖNETİMİ	
E T MC	DOÇ. DR. KEMAL KANTARCI
ÇER K	<ul style="list-style-type: none">• Novasyon Kavramı, Novasyonun Önemi ve İletmeler için Gerekliliği• Novasyon Türleri; Ürün Novasyonu, Hizmet Novasyonu, Süreç Novasyonu, Pazarlama Novasyonu, Organizasyonel Novasyon, Novasyon Uygulama Amalları İletmelerde, Novasyon Yapılabilecek Alanlar• Yenilikçi İletmelerin Özellikleri, Yenilikçi Faaliyetleri• Destekleyen İletme Koşulları, Novasyonun İletmeler için Faydaları• Novasyon ve Maddi Destekler, Başarılı Yenilik Örnekleri
TAR H	22 ARALIK 2012 CUMARTES
SAAT	10:00-17:00
YER	ALTSO KONFERANS SALONU



2012 YILI II. DÖNEM K SEL GEL M SEM NER PROGRAMLARI BELDELER		
TAR H	PROGRAM	YER
1 KASIM 2012 SAAT: 14.00-17.00	ETK L LET M YÖNTEMLER	MAHMUTLAR BELED YES
24 KASIM 2012 SAAT: 14.00-17.00	ETK L LET M BECER LER VE KNA YÖNTEMLER	TÜRKLER BELED YES
8 ARALIK 2012 SAAT: 14.00-17.00	OTEL LETMELER YÖNET M	KONAKLI BELED YES
20 ARALIK 2012 SAAT: 14.00-17.00	ZAMAN YÖNET M	MAHMUTLAR BELED YES

ETK L LET M YÖNTEMLER	
E T MC	PS KOLOG S NEM ÇELENK
ÇER K	<ul style="list-style-type: none">• leti im nedir?• leti imin Önemi• leti imin Amaçları• leti im Süreci-Formülasyon• leti im Türleri Ve Beden Dili• leti imi Kolayla tıracak Bazı Özellikler• Etkili leti im Yöntemleri• leti im Uygulamaları
TAR H	1 KASIM 2012
SAAT	14:00-17:00
YER	MAHMUTLAR BELED YES

ETK L LET M BECER LER VE KNA YÖNTEMLER	
E T MC	YRD. DOÇ. DR. ENG N ÜNGÖREN
ÇER K	<ul style="list-style-type: none">• leti im Kavramı• leti im tarzınızı Belirleme• Söz Medeniyetinin Çocukları• Bumerang Etkisi• Kelimelerin Gücü• leti imde Beden Dili• Diksiyon mu Belagat mı?• Soru Sorma Becerisi• leti im Yanlı ları• Ele tiri Nasıl Yapılır?• Ki ilik Tipleri ve leti im Tarzları• Ki isel maj ve leti im• kna Yöntemleri
TAR H	24 KASIM 2012 CUMARTES
SAAT	14:00-17:00
YER	TÜRKLER BELED YES



OTEL İŞLETMELERİ YÖNETİMİ	
EĞİTİMÇİ	DOÇ. DR. KEMAL KANTARCI
ÇERKEŞ	<ul style="list-style-type: none">• Genel Turizm Bilgisi• Genel İşletme• Turizm Ekonomisi• Konaklama İşletmeciliği• Pazarlama Teknikleri ve Turizm Pazarlaması• Toplam Kalite Yöntemi• İnsan Kaynakları Yönetimi• Yönetim ve Organizasyon
TARİH	8 ARALIK 2012
SAAT	14:00-17:00
YER	KONAKLI BELEDİYESİ

ZAMAN YÖNETİMİ	
EĞİTİMÇİ	AR. GÖR. SAADET ZAFER- AR. GÖR. CANER GÜÇLÜ- AR. GÖR. FURKAN BALTACI
ÇERKEŞ	<ul style="list-style-type: none">• Zaman Kavramı• Boş zaman nedir?• Yönetimsel zaman kavramı• Zamanın etkin kullanımını etkileyen faktörler• Zaman tuzakları nelerdir? Zamanı çalan hırsızlar ve hırsızların tutuklanması• Zamanı etkin kullanmak için öneriler• İnsanlar zamanlarını niye boşa harcarlar?• Zamanı etkin kullanmayı engelleyen alışkanlıklarımız• Kullanabileceğimiz zaman çeşitleri• Zamanı iyi Değerlendirmenin Bize Kazandıracakları
TARİH	20 ARALIK 2012
SAAT	14:00-17:00
YER	MAHMUTLAR BELEDİYESİ

<p>ALTSO EĞİTİM ve KARİYER YERLERİ Atatürk Cad. No: 19 (ALTSO ÇARŞISI) ALANYA Tel: 0 242 512 16 97 – Dahili: 31 / 41 Faks: 0 242 513 69 07 egitim@altso.org.tr</p>
<p>* Eğitimler Atatürk Cad No: 19 Adresinde Bulunan Odamız Hizmet Binası Salonlarında Verilecektir. * Belde Programları İlgili Belediye'nin Belirleyeceği Salonlarda Düzenlenecektir. * Programlar Herkese Açıktır. * Program Sonunda Katılımcılara Odamız Tarafından Katılım Belgesi Verilecektir * Programlara Katılım Ücretsizdir.</p>